

Data: 27.06.2026 Pag.: 55
 Size: 299 cm2 AVE: € 29302.00
 Tiratura: 41230
 Diffusione: 31512
 Lettori: 306000



Custodi della Fiducia

Oltre alla competenza tecnica, l'etica si afferma come il nuovo valore distintivo della consulenza finanziaria, da coltivare e proteggere nel tempo

A cura
di **EFPA Italia**

Nel mondo della consulenza finanziaria si parla spesso di mercati, rendimenti, pianificazione patrimoniale e innovazione tecnologica. Più raramente, però, l'attenzione si concentra sull'elemento che sostiene davvero ogni relazione professionale duratura: la fiducia, quel capitale invisibile senza il quale nessuna strategia riesce a trasformarsi in un autentico rapporto tra consulente e risparmiatore. Da questa riflessione nasce *Custodi della Fiducia*, il volume ideato da Bruno Linguanti - vicepresidente di **EFPA Italia** e presidente della Commissione Etica e Deontologica della Fondazione - insieme ai componenti della stessa Commissione, Massimo Donato, Riccardo Montanari e Marco Perruccio. Più che un semplice manuale, il libro si propone come una riflessione sul ruolo contemporaneo del consulente finanziario e sulle responsabilità che accompagnano una professione sempre più centrale nella vita delle persone. Un tema attuale in una fase storica in cui volati-

lità dei mercati, iperconnessione digitale e crescente complessità normativa stanno modificando il rapporto tra professionista e investitore.

L'aspetto più interessante del testo risiede nella scelta di affrontare l'etica non come una dimensione separata dalla tecnica, ma come parte integrante della qualità professionale. Una prospettiva non scontata in un settore che per lungo tempo ha identificato il valore della consulenza quasi esclusivamente con la competenza finanziaria o con la performance degli strumenti proposti.

Custodi della Fiducia suggerisce invece una lettura diversa: la competenza resta indispensabile, ma non più sufficiente. Oggi il vero elemento distintivo di un consulente è la capacità di costruire relazioni credibili e trasparenti, soprattutto nei momenti di maggiore incertezza, quando il cliente non cerca soltanto risposte tecniche ma anche punti di riferimento affidabili.

Il volume evita toni accademici e sceglie un approccio concreto, costruito attraverso casi reali, modelli decisionali e situazioni che appartengono alla quotidianità della professio-

ne. Dai conflitti di interesse alla comunicazione con il cliente, dalla gestione delle pressioni commerciali ai bias cognitivi che influenzano le scelte, fino alle implicazioni etiche dell'intelligenza artificiale e della consulenza digitale, il libro accompagna il lettore dentro i dilemmi reali che attraversano il settore.

È proprio questa impostazione pratica a renderlo efficace. Gli autori non propongono formu-

le astratte né soluzioni preconfezionate, ma invitano professionisti e investitori a sviluppare consapevolezza e senso di responsabilità, recuperando la dimensione fiduciaria della consulenza come patrimonio

da costruire nel tempo.

L'alternanza tra casi pratici, riflessioni operative e richiami ai cambiamenti in corso consente inoltre di cogliere non soltanto gli aspetti tecnici della consulenza contemporanea, ma anche le sue implicazioni umane e relazionali, ampliando il pubblico potenziale del libro: non soltanto professionisti del settore, ma anche investitori interessati a comprendere meglio cosa si nasconda die-

tro il rapporto fiduciario con il proprio consulente.

Sullo sfondo emerge infine una riflessione più ampia sul futuro della consulenza finanziaria. L'avanzata della tecnologia e l'utilizzo crescente degli algoritmi stanno ridefinendo il perimetro della professione. In questo scenario il libro sostiene implicitamente una tesi precisa: ciò che renderà davvero insostituibile il consulente non sarà soltanto la capacità tecnica, ma la qualità etica del giudizio e della relazione.

Ed è probabilmente questo il messaggio più forte che attraversa l'intero volume. In un mercato nel quale prodotti, dati e informazioni sono sempre più accessibili e standardizzati, la vera differenza competitiva resta la credibilità personale. Perché il patrimonio più delicato che un consulente è chiamato a gestire non è soltanto quello economico, ma quello relazionale. (riproduzione riservata)